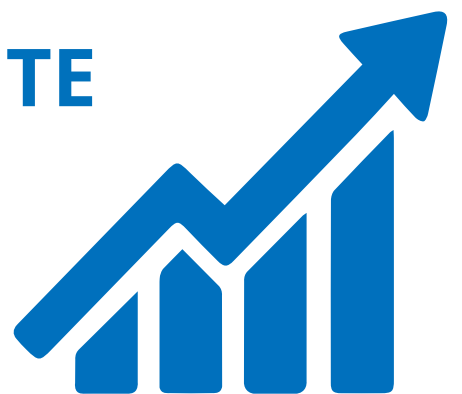




**DE 7 BESTE TIPS VOOR EEN WEBSITE
DIE ÉCHT KLANTEN OPLEVERT**

**MAAK VAN JOUW WEBSITE
EEN VERKOOPMACHINE**



DE 7 TIPS VOOR EEN GEWELDIGE WEBSITE

1. ZORG DAT JE WEBSITE GOED VINDBAAR IS

Optimaliseer jouw website voor zoekmachines

2. LAAT DIRECT ZIEN WAT JE DOET

Niet iedere bezoeker weet wat je aanbied

3. MAAK HET JE BEZOEKERS ZO MAKKELIJK MOGELIJK

Niks zo irritant als een website waarop je niet kan vinden wat je zoekt

4. MAAK JE WEBSITE PERSOONLIJK

Creëer een gunfactor, wie zit er achter dat mooie bedrijf?

5. MAAK JE WEBSITE OVERTUIGEND

Wij Nederlanders zijn vaak veel te terughoudend

6. MAAK GEBRUIK VAN SOCIAL MEDIA

Laat social media platforms voor je werken

7. ZORG VOOR INZICHT

Zorg dat je weet hoe je website scoort

INTRODUCTIE

VAN ONLINE VISITEKAARTJE NAAR VERKOOPMACHINE

Je hebt een website en je bent er blij mee. Ooit hard gewerkt aan het opzetten ervan: content bedenken, de indeling bedenken, foto's uitgezocht, zorgen dat alles er piekfijn uitziet. Dat alle informatie die je als ondernemer te delen hebt, erop staat. Dat je potentiële klanten meteen zien wat je allemaal wel niet in huis hebt. Mooi contactformuliertje erbij en klaar. Herkenbaar?

Iedere potentiële klant die je spreekt verwijst je vol trots door naar je nieuwe website. Daar is tenslotte heel veel informatie te vinden. Je potentiële klant baant zich een weg door alle informatie, om vervolgens je contactgegevens op te zoeken zodat hij contact met je kan opnemen. Als je geluk hebt.

Maar is dat wel wat je klant wil? Nee, natuurlijk niet. Je zou je potentiële klanten niet naar je website toe moeten verwijzen, ze moeten daar juist vandaan komen. Je website is geen online visitekaartje, je website is een verkoopkanaal. Geen plek waar bezoekers zich door een oerwoud van informatie moeten zien te worstelen, maar een plek waar staat wat ze willen lezen. Waar ze hun probleem herkennen en een oplossing vinden. Waar ze niet op zoeken hoeven naar jouw informatie, maar waar ze uitgedaagd worden om die volgende stap te ondernemen.

Want wat zou je bezoeker nou moeten doen op je website? Wat is het doel? Wat wil je dat je bezoekers gaan doen, als ze op je website zijn? Meestal is dat een product aanschaffen, een offerte aanvragen of zich aanmelden. Maar maak je dat ook voldoende duidelijk? En is die stap makkelijk genoeg te nemen voor je bezoeker? Zelf wil je ook graag op de wenken bediend worden.

Maar hoe werkt dat? In dit document leggen we je haarfijn uit hoe je je website transformeert van een statig online visitekaartje, naar een dynamische plek waar je bezoekers klanten worden. Zodat je website geld gaat opleveren, in plaats van dat deze alleen maar geld kost. De wereld ligt aan onze voeten dankzij het internet. Het wordt tijd dat we er gebruik van gaan maken. Ja, ook jij.

ZORG DAT JE WEBSITE GOED VINDBAAR IS

OPTIMALISEER JOUW WEBSITE VOOR ZOEKMACHINES

Zo logisch, maar zo lastig. Voor de meeste ondernemers dan. Wat hoe zorg je ervoor dat je website goed vindbaar wordt? Het is eigenlijk niet eens heel erg moeilijk. Het gaat maar om 1 ding: Bied waarde aan je bezoeker.

Zorg dat je je doelgroep op hun wenken bediend. Dat jouw website een bron van informatie is. Dat je doelgroep weet dat jij de expert bent. Schrijf waardevolle blogs over issues waar jouw doelgroep mee kampt. En geef oplossingen in die artikelen. Schrijf jij waardevolle berichten die veel gelezen worden, dan gaat Google dit ook oppikken. Dit geeft een gunstig effect voor je hele website.

Zorg daarnaast voor goede linkbuilding, voor het correct toepassen van de simpele SEO technieken die er zijn en voor een snelle website, dan gaat Google jouw website hartstikke interessant vinden. Voeg afbeeldingen toe met een logische bestandsnaam en vul de ALT tag in. Voeg video's toe zodat bezoekers langer op je website blijven.

Wil jij je eigen SEO master worden? Je website goed vindbaar maken, zonder hoge kosten? Af zijn van die hoge lasten die Google Adwords met zich mee brengt? Meld je dan aan voor ons [SEO Webinar](#).

LAAT DIRECT ZIEN WAT JE DOET

NIET IEDERE BEZOEKER WEET WAT JE AANBIEDT

Zo voor de hand liggend. Want mensen zijn bij jou, omdat ze weten wat je levert, toch?

Niks is minder waar. Niet iedereen weet direct wat jij levert. Niet iedereen weet meteen op welke website hij of zij is beland. Stel dat je klant via een blog bericht binnen komt, heeft hij dan enig idee wat je doet?

Vele bedrijven gaan hiermee de mist in. Zelfs bijvoorbeeld de NS. Zij hebben niet eens op hun website staan dat het hier gaat om de Nederlandse Spoorwegen. Maar is het voor bijvoorbeeld mensen uit het buitenland dan wel zo duidelijk dat ze goed zitten?

Laat geen ruimte voor twijfel. Zeg waar het op staat. Vertel mensen direct (op je homepage) wat ze bij je kunnen vinden. Zet het bijvoorbeeld in of bij je logo of vermeld je diensten/producten in je hoofdmenu. Lever je meer diensten? Kijk dan met welke je het meeste naar buiten zal treden. Vaak is er 1 "hoofddienst" en meerdere subdiensten.

Bekijk onze [homepagina](#) voor een goed voorbeeld hiervan.

MAAK HET JE BEZOEKERS ZO MAKKELIJK MOGELIJK

NIKS ZO IRRITANT ALS EEN WEBSITE WAAROP JE NIET KAN VINDEN WAT JE ZOEKT

Dat je een paar minuten verder bent voordat je het hebt gevonden. Zonde van onze kostbare tijd. Bovendien verlies je hierdoor de aandacht van je bezoeker. We zijn zo gewend dat we informatie gemakkelijk kunnen vinden, dat we afhaken als het niet staat waar we verwachten dat het staat en we zelfs vrij snel opgeven.

Ga maar eens na. Doe je dat zelf ook niet? Als je een paar schoenen wilt bestellen bij een webshop wil je er gemakkelijk doorheen kunnen bladeren. Dan wil je niet weer via het hoofdmenu terug naar om alleen een andere maat te kunnen vinden. Bij wijze van spreken.

Je gebruikers gemak bieden geeft je conversie ervoor terug. Conversie houdt in dat bezoekers actie gaan ondernemen op je website. En dat is nou net wat je wilt.

Dus: plaats duidelijke call-to-actions. Zet je klanten aan tot het nemen van actie. Plaats buttons op strategische plekken: daar waar je je klant overtuigd. Zorg dat je klant niet helemaal terug naar boven moet scrollen of zelf op zoek moet naar dat contactformulier. Nee, plaats duidelijke links naar dat formulier zodat bezoekers direct kunnen klikken. Schrijf een mooi blog over die nieuwe producten en zet een link naar die producten er meteen bij. Dat is gemak bieden.

Daarbij ook belangrijk: maak je formulieren niet langer dan nodig. Vraag alleen gegevens die je echt nodig hebt om de vraag te kunnen beantwoorden. Hoe langer het formulier, hoe eerder men afhaakt met het invullen ervan. En dat gaat ten koste van je conversie. Dus bedenk de volgende keer: heb je echt het adres nodig van je potentiële klant bij een aanvraag? Of kan dat ook wanneer het contact eenmaal gelegd is?

MAAK JE WEBSITE PERSOONLIJK

CREËER EEN GUNFACTOR, WIE ZIT ER ACHTER DAT MOOIE BEDRIJF?

Mensen doen geen zaken met bedrijven. Mensen doen zaken met mensen. En dus zien bezoekers graag wie er achter dat mooie bedrijf zit. Je creëert er een gunfactor mee.

Vertel iets over jezelf. Wat je drijfveren zijn, waarom je doet wat je doet, hoe je begonnen bent en wat jou zo enthousiast en goed maakt. Vertel over je ervaring, maar ook over je fouten. Het maakt je allemaal mens.

Vergelijk het met een verkoper in een winkel. Als jij een leuk gesprek hebt met de verkoper in een elektronica zaak voor een nieuwe tv, kan hij je overtuigen. Jij hebt een leuk gesprek en er wordt een gunfactor gecreëerd. Dat gesprek zou wel eens het laatste duwtje in de rug kunnen zijn, zodat jij 10 minuten later met die nieuwe tv buiten staat. Dat idee zou je ook moeten nastreven op je website.

Dus vertel over jezelf, plaats een leuke foto van jezelf erbij. En werken er meerdere mensen bij het bedrijf? Plaats dan een teamfoto en/of van iedere teamlid apart met zijn eigen verhaal. Nog een tip: doe je niet groter voor dan je bent. Daar prikken mensen doorheen. Heb je een eenmanszaak? Praat dan in de ik vorm. Werk je met een team van meerdere mensen? Dan spreek je in de wij-vorm op je website.

Neem een kijkje op onze [over ons pagina](#), om te zien hoe wij dit hebben aangepakt.

MAAK JE WEBSITE OVERTUIGEND

WIJ NEDERLANDERS ZIJN VAAK VEEL TE TERUGHOUDEND

“Doe maar normaal, dan doe je al gek genoeg”. Of “je kop niet te ver boven het maaiveld uitsteken”.

Jawel, doe het wel. Want als jij al niet overtuigd bent van je eigen kunnen, wie dan wel? Laat zien wat je kan, laat zien hoe tevreden jouw klanten zijn. Vraag je klanten actief om feedback van jouw dienst of product, of dit nou middels een derde partij is of niet. Ga er achteraan. Zorg voor goeie feedback. Daar heb je zelf veel aan (je krijgt inzichten die je anders nooit had gekregen) en je kan deze ervaringen delen met potentiële kopers.

Werk je voor grote(re) bedrijven? Laat het zien. Ben je wel eens in de media te zien geweest vanwege je werk? Laat het zien. Ooit een prijs gewonnen binnen je vakgebied? Je raad het al: laat het zien.

Het zijn allemaal overtuigende factoren die jouw bezoeker makkelijker over die streep trekt. Want wij mensen willen nou eenmaal zeker weten dat we bij de juiste zijn. Zeker weten dat diegene ons probleem kan oplossen. Onze wens kan vervullen. Dus laat ook zien dat je dat kan. Weg met die bescheidenheid.

Laat zien wat jou onderscheid van je concurrent. Hoe snel je kan leveren, hoe laag je verzendkosten zijn, hoe gemakkelijk de retourprocedure voor producten, hoe goed je bereikbaar bent. Allemaal elementen zijn die in ons onderbewuste bijdragen aan de beslissing die we nemen.

Lees voor nog meer informatie [onze blog](#) over het verhogen van je conversie.

MAAK GEBRUIK VAN SOCIAL MEDIA

LAAT SOCIAL MEDIA PLATFORMS VOOR JE WERKEN

Heb je waardevolle content geschreven? Laat dat de wereld zien op social media en via nieuwsbrieven. Het geeft een boost aan je bezoekersaantallen op je website en je maakt er mensen mee bekend dat die waardevolle informatie er is.

Laat social media platforms voor je werken. Een hele grote groep van de bevolking wereldwijd zit op social media. Ook jouw doelgroep. Kijk en vergelijk. Op welk platform werkt jouw content het beste? Waar krijg je veel reacties? Via welk platform komen de meeste bezoekers naar je website? En welk platform heb je zelf het meeste mee? We hebben natuurlijk Facebook en Instagram, maar vergeet ook LinkedIn en Pinterest niet. Hele interessante kanalen voor ondernemers.

Ook Google ziet weer dat de content bekeken wordt en ook dit helpt weer in het liften van je content in de zoekresultaten.

Bekijk ook onze socials om te zien hoe wij deze inzetten: [Facebook](#), [Instagram](#) en [LinkedIn](#)

ZORG VOOR INZICHT

WEET WAT WEL EN NIET GOED GAAT

Last but not least: zorg voor inzicht. Zorg dat je weet hoe je website scoort, hoe lang men op je website blijft, hoeveel conversie je behaalt, etc.

Dit doe je door je website aan te melden bij Google Analytics en Google Search Console. Google Analytics laat je precies zien hoeveel bezoekers je hebt gehad, hoe lang mensen op je website zijn gemiddeld, hoeveel mensen er direct weer weg klikken, wat je best bezochte pagina's zijn en nog veel meer.

Het is een zeer uitgebreide tool waar je vrijwel alles wat nodig is in terug te vinden is. Het is interessant om te zien hoe jouw website werkt en met deze inzichten kan je dingen verbeteren, waardoor deze nog interessanter wordt voor je doelgroep.

In Google Search console kan je het zoekgedrag naar je website volgen. Je ziet op welke zoektermen website het meeste getoond is, of je URL's geïndexeerd zijn en nog veel meer.

Door inzicht te houden kan je bijsturen. Door teksten aan te passen of juist in te springen op het gat wat er misschien is: onderwerpen waar mensen naar op zoek zijn en die nog niet te vinden is op je website.

Als we het dan toch over Google hebben: via Google Maps kun je reviews verzamelen van je klanten. Zij kunnen je dan een beoordeling geven en deze kun je vervolgens weer tonen op je website en zelfs in de zoekresultaten van Google, dat werkt enorm overtuigend. Je leest er meer over in [dit blog](#) dat we erover schreven.

DAT WAS VEEL INFORMATIE

ZEKER WETEN

Maar wel informatie waar je echt wat aan hebt en zelfs direct zelf mee aan de slag kan.

Denk jij nou: "Wow! Zo'n gave website wil ik ook, maar dat kan/wil ik echt niet allemaal zelf doen"?
Madoo to the rescue!

Wij helpen je natuurlijk graag met het maken van jouw ideale website. Een website die meer doet dan stil zitten en pootjes geven. Maar een website die keiharde euro's gaat opleveren. Die voor meer klanten gaat zorgen. Allemaal doordat de juiste elementen erin verwerkt zijn.

Wil je er meer over weten? [Deel je ideeën met ons](#). De koffie (of thee, wij zijn theeleuten) staat voor je klaar.